



博士文丛
第一辑

The Economic Analysis
of Inter-Firm Networks
——An Explanation of the Capability
Difference of Industrial Districts

企业网络的经济分析 ——产业区能力差异的解释

◎ 朱海就 著



浙江工商大学出版社
Zhejiang Gongshang University Press

企业网络的经济分析

——产业区能力差异的解释

朱海就 著

 浙江工商大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

企业网络的经济分析:产业区能力差异的解释 / 朱海就著. —杭州:浙江工商大学出版社, 2008. 11
ISBN 978-7-81140-014-4

I. 企… II. 朱… III. 企业管理—网络理论—研究
IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 151156 号

企业网络的经济分析——产业区能力差异的解释 朱海就 著

责任编辑 鲍观明 郦 晶

责任校对 周敏燕

封面设计 刘依群

出版发行 浙江工商大学出版社

(杭州市教工路 149 号 邮政编码 310012)

(E-mail: zjgsupress@163.com)

(网址: <http://www.zjgsupress.com>)

电话: 0571-88823703, 88831806 (传真)

印 刷 浙江省良渚印刷厂

开 本 889mm×1194mm 1/32

印 张 5.5

字 数 138 千

版 次 2008 年 11 月第 1 版 2008 年 11 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-81140-014-4

定 价 16.00 元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江工商大学出版社营销部邮购电话 0571-88804227

序 言

在中国改革开放后的高速增长过程中,有一个令人瞩目的现象,即生产同类产品的企业在某一区域内的大量集聚,人称产业集群、块状经济或专业化产业区。浙江的这种“块状经济”有 300 多个,绍兴的纺织业、嵊州的领带、温州的打火机、义乌的小商品、诸暨大唐的袜子、海宁的皮革等是人们常常提到的典型例证。这种产业集群或企业集聚的意义也非同小可,它占到浙江工业产值的 60% 以上,而且加入这种集聚中的企业效益往往好于单个企业。这种现象理所当然地引起了经济学者的注意,许多学者纷纷加入研究行列,与此有关的研究文献与日俱增。

朱海就所著《企业网络的经济分析——产业区能力差异的解释》一书是这类研究的优秀成果之一,是一部有特色、有深度、有创新的著作。

该书的理论价值首先在于其建立起了一个不同于主流经济学的分析框架,即企业网络的经济学分析框架。主流的经济学的把交易与生产分开,而本书则着眼于企业间关系的分析。在作者看来,各种小企业集聚在一起表现出异乎寻常的活力与能量,底蕴在于“关系”。在生产区中,“关系”对于“生产”的影响甚至是决定性的。主流经济学假设的个人或企业,都是孤立的“点”或“黑箱”,而作者则要考察企业网络的整体生产能力,这种网络是由“关系”联结的。主流经济学的分析方法难以用于对企业网络的分析,也有意回避了这一问题,但企业网络是一种客观存在,并且表现出越来越强的生命力。经济学的使命在于解释世界,揭示经济现象背后的本质

与机理。书中用信任、合作、企业能力的异质性与互补性三个因素说明企业网络的组织化程度,并运用数学模型证明了网络结构的组织化程度与网络能力的关系,从而对企业网络的形成与功能提供了理论解释。

该书的分析视角也具有独特性。书中把网络中的个人视为认知的人,把网络中的企业视为一个能力的组织体,以个人的认知理论和企业的能力理论作为分析企业网络的理论基础,这是值得称道的。经济活动是人的自觉行为,行为特征决定了经济活动的方式与效率,行为经济学因而也成为经济学的前沿。从人的行为角度去分析企业网络,无疑更具解释力。在现实世界中存在着很多被浙江人称之为“无中生有”的现象。桥头镇本不产纽扣,却成了全国乃至全世界最大的纽扣专业市场;海宁不产皮革,却成了最有名的皮革加工基地。其他省市也同样存在类似现象。相反,有些地方一厢情愿地大建“专业市场”、“专业化产业区”,盖了许多房子,再来招商引资,往往却不尽人意,甚至门可罗雀。两相对照,发人深思。这种差异只能用经济主体的行为去解释。“无中生有”看似具有偶然性,实际上是由人的知识能力和行为决定的。在笔者看来,“块状经济”的兴起是中国特定条件的产物,是面临双重短缺(人力资本和物资资本均匮乏)但又具有创业冲动和企业家潜质的人们自发发展起来的。改革开放使这些人有了创业经商的可能性,但他们既无雄厚资本,又缺少市场信息,一旦有偶然的机会使某人开始某种商业活动(如卖纽扣、织袜子、印饭菜票等)并赚了钱,其他人就跟着模仿。中国广阔无比的市场和当时的短缺经济状况,使这种模仿行为也能获得成功。由此滚雪球般越滚越大,就形成了产业集聚或“块状经济”。这种集聚靠“计划”是无论如何计划不出来的,用要素禀赋、地理区位优势等等也无法解释,而用认知理论、行为理论却不难理解。

正因为本书的聚焦点是人和人的认知能力,书中对产业区能力差异的解释也就顺理成章地转向于“非实体的生产要素”。这里的“非实体的生产要素”主要是知识,特别是“隐含知识”,产业区的能力取决于隐含知识的积累,而这种能力与企业网络的组织化程度正相关。作者通过实证研究对此作了证明,而组织化程度又取决于企业间的信任与合作。建立在现代商业交易基础之上的扩展的信任,对于提升企业网络组织化程度和产业区能力至关重要。

书中的这些观点与结论不仅具有理论价值,而且具有实际意义。我国经济发展正在进入新的历史阶段。专业化产业区也面临着转型升级。以大量同质性企业平面集聚、内部关系松散和相互竞争为特征的块状经济需要提升为组织化程度更高、互补性更强、效益更好的产业集群,并形成以龙头企业为中心,大中小企业协作生产的网络体系,提升产业区的能力和竞争力。这就需要在提高人的认知能力、扩展信任和合作上下功夫。本书的分析对于企业决策和政府相关政策制定具有启迪和参考作用。

本书是在朱海就的博士论文基础上加工而成的。海就为人质朴、不善言辞,但刻苦钻研、善于思考,在博士论文写作中参阅了大量国内外文献,并做了不少实地调查,写出了高质量的论文。到大学任教后,又曾到国外访学进修,进一步拓展了视野,提高了研究能力,近几年教学研究成果颇丰。作为他的博士生导师,为他的进步和成绩感到高兴,也希望他继续保持这种探索精神,密切关注现实世界的经济问题,不断取得新的研究成果。

浙江大学公共管理学院院长

姚先国

2008年11月15日

摘 要

本书的主要内容有两个方面,一是构造一个分析企业网络的理论框架;二是用这个框架解释产业区能力的差异性。

一、企业网络的分析框架

“企业网络”的经济学分析框架目前国内还没有见到,对企业网络的经济学研究还处在起步阶段。本书指出,这主要是因为主流经济学中,有一个重要的假定:将交易(企业间关系)与生产分开处理,认为交易(企业间关系)不影响生产。在经济学的教科书中,价格理论与成本理论是分开作为不同章节的,这个假定说明主流经济学孤立地处理企业或个人的行为,但多数学者没有注意到这点。而这种假定和处理方式与网络本身的最主要特征显然是相违背的:交易(企业间关系)与生产是不可分的。为什么企业或个人要组成网络?显然是因为企业间的关系对生产有影响。为什么单个企业能力小而组成网络后能力会大大提高呢?显然是从“关系”中得到了资源。企业的生产受到“关系”的影响。在产业区中,“关系”对“生产”的影响甚至是决定性的。因为大多数产业区中的企业是非常小的,但通过企业之间的各种关系,这些小企业表现出非常强的活力。在网络中,我们显然不能孤立地看待企业,主流经济学的假定显然是不适合于网络分析的。

本书认为,主流经济学的理论之所以不能分析企业网络现象,除了把交易与生产分开处理这一点外,还有一个原因就是主流经济学的重要前提假定:把个人看成是原子的,企业是生产函数或契

约集合(新制度经济学的观点)。也就是说,个人和企业不是“生产”的,而只是一个点或“黑箱”。这样,“关系”对生产当然就不可能有影响。

正因为如此,对企业网络的分析,主流经济学显得束手无策,而且主流经济学也有意回避了对这个问题的分析。然而,企业网络现象却越来越明显,甚至已经成为一种趋势,对这个问题的分析是不能回避的。

本书对企业网络的研究是从对主流经济学(包括采用新古典经济学研究方法的新制度经济学)观点的修正开始的。本书认为,网络中的个人不是新古典经济学眼中的原子,而是认知的人,网络中的企业不是契约的集合,不是生产函数,而是知识的结合体,是一个能力的组织体。个人的认知理论和企业的能力理论是分析企业网络的理论基础。

那么,怎么证明企业间的“关系”对“生产”是有影响的呢?在本书中,考察的不是单个的企业,而是企业组成的网络整体,考察网络整体的“生产”(能力)比考察单个企业的“生产”(能力)显然更有意义。本书用一个数学模型证明了网络结构的组织化程度与网络的能力(隐含知识的积累)是正相关的。网络的组织化程度越高,网络的能力就越高。而网络的组织化程度反映了企业间关系的特征,组织化程度越高,企业间关系越紧密。这样,“关系”对“生产”的重要影响就得到了证明。

那为什么企业间的关系会对生产有影响呢?为什么网络结构的组织化程度和网络的能力是相关的?本书认为,内在的原因是网络结构组织化程度的提高促进了“集体学习”,也就是使企业间知识交流的效率提高。

上面的证明在一定程度上也说明了企业的组织结构为什么会朝“网络化”的方向发展。因为企业结构的网络化恰恰意味着企业

间合作的增加和组织化程度的提高,意味着企业间交流效率的提高。但是,为什么不组成一体化的企业呢?一体化的企业是不是意味着更高效率的集体学习呢?本书认为并非如此。纵向一体化后,法律意义上的所有权的独立性消失了,原来的企业变成了企业内部的一个“部门”,这样,学习的激励势必大大下降。而且,还有另外重要的一点,网络形态更加容易保持知识的“多样化”,而一体化后,知识的多样化程度会大打折扣。这也是企业为什么“网络化”而不“一体化”的原因。

那么,什么因素会影响企业网络的组织化程度?本书给出了三个因素:信任、合作、企业能力的异质性与互补性。本书把信任分为扩展的信任与非扩展的信任,把合作分为自发的合作与认知的合作。扩展的信任和认知的合作会提高网络结构的组织化程度,能力的异质性与互补性程度越高,网络的组织化程度就越高。

二、产业区能力差异的解释

在建立了企业网络的分析框架后,本书用这一框架分析产业区能力差异的原因。在高劳动力成本国家,如意大利,为什么其产业区中生产的传统产品在国际上仍然有竞争力呢?而在大多数发展中国家,如我国,为什么产业区中的产品还只能依靠低工资来维持竞争力呢?而很多情况下,我们使用的机器设备并不比他们落后。

这些问题是本书试图回答的。而这些问题也是目前的经济理论没有办法回答的,目前大多数的经济理论是从“外部性”、“规模经济与范围经济”、“灵活专业化”等不同的角度出发来分析产业区的,这些分析方法的共同特点是基于“实体的生产要素”(土地、劳动、资本),并且“实体的生产要素”的存量是固定的。这些理论虽然在某种程度上可以解释产业区的成功,但是不能说明产业区能

力的差异性。产业区“实体的生产要素”之间的差距是很容易追赶和弥补的,但是为什么“实体的生产要素”差不多的产业区,其能力的差距却非常大?显然,从“实体的生产要素”出发是不能说明不同产业区能力的差异的。

本书认为,“非实体的生产要素”是解释产业区能力差异的根本所在。这里“非实体的生产要素”主要是“知识”,特别是“隐含知识”。产业区的能力取决于隐含知识的积累。

而如前面所证明的,能力(隐含知识的积累)与企业网络结构的组织化程度正相关。我们的研究发现,创新能力强的产业区与创新能力弱的产业区,其企业网络的组织化程度是不同的。本书把在创新能力弱的产业区中看到的企业网络称为“静态网络”,把在创新能力强的产业区中看到的网络称为“动态网络”。前者依靠低劳动力成本、生产的灵活性、规模经济和范围经济来获得竞争优势,这种优势是静态的;而后者,依靠企业之间的协作、学习和新知识的创造来获得竞争优势,这种优势是动态的,而且是不易被模仿的。

本书进一步分析了在这两种不同的产业区中企业网络组织化程度差异的原因,从信任、合作、能力的差异性与互补性等几个不同的方面进行了说明。在能力弱的产业区中,企业之间的信任是基于传统人际关系的信任,这种信任是非扩展的;合作也是由于交易的需要而自发产生的,缺乏“集体的意识”;企业之间能力的差异性与互补性程度较低。相反,在能力强的产业区中,我们看到的是扩展的信任,这种信任是建立在现代商业交易规则的基础之上的,实际上是与信誉和信用联系在一起的;合作是认知的,包含“集体意识的”;能力的差异性与互补性较高,比如,有的企业从事生产,而有的企业从事设计或营销。这三个方面的差异造成产业区中网络结构组织化程度的差异,从而导致产业区能力的差异。

除了上面两部分主要内容外,本书还指出,人们通常说的“网络”有时是指“网络关系”,而有时又是指“网络组织”,因而是一个模糊不清的概念。本书对两者作了区分,指出要把“网络组织”的边界界定清楚,需要引入更多的维度,而且网络组织既不是市场与科层的中间状态,也不是市场与科层的混合组织。

最后,本书提出了提高产业区能力的政策建议,并特别指出产业区能力的提升比产业的提升更重要。

目 录

导论	(1)
第一章 网络关系与网络组织	(8)
第一节 网络概念的两重含义	(8)
第二节 边界不清的“混合组织”概念	(12)
第二章 确定网络组织的边界	(17)
第一节 确定组织边界应有多个不同的维度	(17)
第二节 结合多个不同的维度确定网络组织的边界	(20)
第三节 网络的分类	(24)
第四节 生产的组织结构网络化已经成为趋势	(29)
第三章 现有的企业网络理论的局限	(35)
第一节 新古典经济学忽视了对企业间关系的研究	(35)
第二节 新制度经济学的进展与局限	(36)
第三节 格兰诺维特的进展与局限	(40)
第四章 企业网络分析框架的构建	(44)
第一节 网络分析中个人的行为特征假定:有限的认知 (cognition)	(45)
第二节 网络分析中企业的理论基础是企业的能力理论	(55)
第三节 从企业能力到企业间关系	(67)
第四节 有效的网络组织结构提高网络能力	(71)
第五章 产业区能力差异的企业网络解释	(84)
第一节 产业区的能力就是企业网络的能力	(85)

第二节	产业区的企业网络分析方法延续了马歇尔的思想传统	(88)
第三节	静态网络与产业区能力	(95)
第四节	动态网络与产业区能力	(105)
第五节	产业区“灵活专业化”的两种不同模式与“特质交易”谬误	(119)
第六章	提高产业区能力的政策建议	(127)
第一节	从非扩展的信任到扩展的信任	(128)
第二节	从自发的合作到认知的合作	(129)
第三节	促进企业能力的异质性与互补性	(130)
结语		(133)
参考文献		(135)
后记		(159)

导 论

一、问题的提出:为什么研究企业网络与产业区问题

1. 从现实上看,组织结构网络化已经是一种趋势。

首先,企业组织结构的网络化已经是一种趋势。对于“网络”,人们谈论最多的是通信上的网络,如因特网(络)、各种计算机网络。而对企业之间不以市场交易为唯一内容的关系网络,通过人际关系、业务往来等形成的无形网络的研究,在国内还没有引起人们的重视。而实际上,网络是非常重要的现象,Powell (1990)甚至认为,最有用的信息不是通过企业内部的命令或企业之间的价格信号传递的,这些信息来自和你以前有过交往并且你认为可靠的人,即是通过网络关系传递的。在现实经济生活中,企业的经济活动不是孤立的,而是和别的企业、政府组织、研究机构、行业协会、大学等各种组织机构相互作用、相互关联的,或者说企业实际上是在网络关系中从事各类活动。企业和企业之间的关系,企业和别的组织之间的关系是复合的、多样化的。通过网络关系而形成的网络组织有非常多的种类,表现出不同的形态。在空间上,如集群、科技园区、地方生产结合体。通常说的“块状经济”,在组织上表现为企业集团、连锁店、特许经营、企业联盟,等等。

虽然大企业仍然在许多领域占主导地位,但从大企业内部的组织结构看,已发生明显的变化,组织结构扁平化、虚拟化正在逐步取代金字塔式的科层组织结构,福特式的大生产正逐步被灵活制造、大规模定制(派恩,2000)代替。就是说,从企业组织结构的

变化来看,组织网络化已成为一种潮流。在经济全球化这一背景之下,决定企业成功与否的关键条件已不是价格与质量,而是能不能灵活而快速地对市场的变化作出反应,满足客户多样化的需求。在这种情况下,采用网络组织形式的企业组织结构已经成为一种必然的要求。许多企业采取保留核心业务,而将非核心业务外包的做法,如爱立信、摩托罗拉、朗讯等企业近年来纷纷将生产业务外包,自己保留研发和销售等核心业务。外包已成为跨国公司提高核心竞争力的手段之一。

其次,产业区(industrial districts)组织结构的网络化也成为一种趋势。产业区的一般定义是从事相关产业生产的企业在一定的区域内聚集。产业区现象非常普遍,如传统产业区,像浙江的特色产业区(块状经济)和意大利的许多产业区就属于这一类;如高科技园区,像中关村、硅谷、德国的巴腾—符德堡州、台湾的新竹等。由于来自产业区外部的竞争日趋激烈,产业区内部企业之间的合作趋势加强,导致产业区内部产业组织结构网络化更加明显。事实上,产业区的竞争力也正是来自于产业区内不同企业之间的相互作用,而不是单个的企业。企业网络为更好地分析产业区问题提供了一个新的视角。

2. 从理论上,分析企业网络现象还没有适合的理论工具。

尽管企业组织结构和产业组织结构的网络化已经是一种趋势,但还没有一个较好的理论工具去解释说明这种现象。新古典经济学把企业简化为一个点,把各种不同的企业看作是同质的、无差别的,而且,把企业之间的关系简化为唯一的市场交易关系。在这个强假定下分析市场的供求、生产、消费、分配、增长等问题,通过企业之间的交易产生“市场价格”,这个“市场价格”反过来又决定生产的产量,价格是企业间关系唯一的协调机制。显然,企业间非交易的网络关系还没有进入新古典经济学的分析视野,更不用

谈对网络组织的分析了。

新制度经济学家,如科斯、张五常、威廉姆森等人,看到了新古典经济学的不足。科斯和张五常分别从控制权和契约的角度打开企业内部的“黑箱”,在分析中引入交易费用。威廉姆森从资产专用性、交易的频度、不确定性、机会主义等概念出发分析了企业之间的关系,认为当资产专用性程度较高的时候,纵向一体化会取代市场关系。应该说,新制度经济学在分析真实的世界比新古典经济学前进了一步,但是仔细分析后不难发现,新制度经济学家分析的重点是不同情况下规制结构的不同形式。威廉姆森笔下的“关系”,仅仅是与市场、科层制相对应的一种不稳定的治理机制(governance),和我们要分析的企业间网络关系(如合作、信任关系)是截然不同的概念。为什么企业之间会加强合作?为什么更多的外包会出现(和威廉姆森强调的一体化趋势刚好相反)?这些问题在新制度经济学中根本找不到答案。

相比新制度经济学家,经济社会学家看到了现实生活的复杂性,看到了现实生活中的关系许多实际上是网络关系,企业是通过个人的网络关系连在一起的,交易关系与网络关系是不可分的,分析交易关系不能脱离社会背景(Granovetter, 1985)。这些思想无疑是正确的,但经济社会学家笔下的网络有些空泛,读者得到的只是一些思想上的亮点,而不是一个比较完整的分析框架,这种努力甚至在他们的文章中也看不到。

本书认为,上面这些理论存在不足的根本原因在于忽视了“企业间的关系”与“企业内部的生产”的相互作用,隐含地认为两者互不影响。这在新古典经济学里表现得尤为突出,新古典经济学把反映企业间关系的价格理论、市场供求理论与企业的生产理论、成本理论分开处理。新制度经济学只注意交易问题,而把企业的生产问题放在一边,没有予以考虑。而实际上,如果“企业之间的关

系”对“企业内部的生产”没有影响,那企业就没必要结成网络了,企业组织结构的网络化趋势更是无从谈起。

在网络中,交易活动(transaction)与转换活动(transformation)是并存的,相互交织在一起的。企业一方面通过交易活动获得资源,另一方面在获得资源后进行生产与创造(这是典型的转换活动)。然后,在此基础上又有新的交易活动(Beijie, 1992)。转换活动对于网络分析法来说是有重要意义的。比如,企业中的员工吸收外界的知识后,经过消化吸收,会产生新的知识,从而提高自身的技能。

而要说明“企业之间的关系”对“企业内部的生产”的影响,必须修正新古典经济学的前提假设。显然,如果个人只是一个原子,企业只是一个生产函数,那么“关系”对“生产”当然没有影响。本书认为,要分析网络现象,必须从认知的角度认识个人,从能力的角度认识企业,而这实际上也是更加接近现实的理论假设。而且,也只有在这基础上,才可以分析网络现象。

目前,产业区的研究方法用得较多的仍然是传统的区域经济学,包括增长极理论、区位理论、聚集理论,如韦伯的研究;还有群理论方法,如波特的集群(clusters)分析;还有新经济地理学与新贸易理论,如克鲁格曼的研究;以及比较分析,最著名的是萨克森宁对硅谷与 128 公路的比较。这些研究都有它们的独到之处,都从不同的角度分析了产业区的某些问题。但是,还有一个关键问题,上述这些理论没有回答,也无法回答,这就是我们在本书中提出的问题。为什么同样都是产业区,但能力差别巨大?为什么有的产业区可以保持持续的竞争力,而有的却陷入衰退?显然,要回答这些问题,只能从企业网络的角度对产业区的整体进行分析。应用本书的企业网络分析方法,可以较好地回答这里提出的问题。